



Chiba Kogyo Bank

REPORT 2016

ディスクロージャー誌

平成28年3月期 営業のご報告

目次 Contents

ごあいさつ 1
 中期経営計画 3
 業績のご報告(単体) 5

地域とともに

地域密着型金融の推進に関する基本的な考え方 9
 中小企業の経営の改善および
 地域の活性化のための取組み状況 9
 ダイバーシティ推進に向けた取組み 15
 人材育成の強化 16

お客さまのために

地域のお客さまのコンサルティング・バンクとして 17
 ライフステージに応じた商品サービスのご案内 19
 より便利に、安心してご利用いただくために 21
 さらに快適で機能的な店舗へ 22

「親切」の心で

CSRの取組み
 ～地域社会・地域経済への貢献～ 23

経営・内部管理体制等 25
 株主・投資家の皆さまへ 35
 当行の概要 37
 店舗等一覧 40
 業務内容・商品案内 43

プロフィール Profile

名称	株式会社千葉興業銀行 [英文表示]The Chiba Kogyo Bank,Ltd.
本店所在地	千葉市美浜区幸町二丁目1番2号
設立年月日	昭和27年1月18日 (営業開始:昭和27年3月3日)
資本金	621億2,053万3,949円
店舗数	73店舗(県内72店舗、都内1店舗)
従業員数	1,307名

(平成28年3月31日現在)



[ちば興銀は、次世代認定
 マークを取得しています。]

ごあいさつ

平素より、千葉興業銀行をお引き立て賜り、
 誠にありがとうございます。

平成27年度の当行の経営内容や業績、CSR
 の取組み等をディスクロージャー誌にまとめ
 ました。ご高覧いただければ幸いに存じます。

平成27年度における千葉県経済は、一部
 に弱さがみられるものの、倒産件数は低水準
 を維持し、雇用環境も改善傾向が続くなど、
 総じて景気の持ち直しが続きました。

このような金融経済環境のもと、当行は平成
 25年度から始まった3カ年の前中期経営計画
 「変革・成長戦略“2nd Stage”」の最終年度に
 臨み、地域のお客さまの資金ニーズに積極的
 にお応えするとともに、コンサルティング機能
 の発揮に努めた結果、中小企業向け貸出や
 住宅ローンを中心とした貸出金残高をはじめ
 多くの目標を達成することができました。

これもひとえに、お取引先・株主・地域の
 皆さまからのご愛顧によるものと心から感謝
 申し上げます。

当行が営業基盤とする千葉県は、首都に隣接した立地に恵まれ、東京オリンピック・パラリンピックの開催も4年後に控えていることから、今後一層の成長が見込める肥沃なマーケットであります。一方、今後の経営環境は、少子高齢化の進展、県内人口の減少、低金利の長期化などにより、県内中小企業の経営課題や個人のお客さまのニーズがますます多様化・高度化するとともに、他業態を含めた金融競合拡大による商品・サービスの過剰供給も見込まれます。

このような経営環境を踏まえ、当行は平成28年4月より新中期経営計画「コンサルティング考動プロジェクト2019」をスタートさせました。今後3年間で当行のめざすべき

姿である「コンサルティング・バンクの確立」実現に向けたステージと位置づけ、より一段と地域・お客さまのお役に立ち、ともに成長を持続していくために、「コンサルティング考動の実践」をコア戦略とし、全行一丸となり取り組んでまいります。

今後とも、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成28年7月

**「選ばれ続け、地域・お客さまに
なくてはならない絶対的存在感の
ある銀行」をめざして**

取締役頭取・CEO

青柳 俊一



コンサルティング考動プロジェクト2019

平成28年4月～平成31年3月

中期経営計画の概要

長期経営
ビジョン

選ばれ続け、地域・お客さまになくてはならない“絶対的存在感のある銀行”

平成28-30年度 新中計『コンサルティング考動プロジェクト2019』

コンサルティング・バンクの確立〈3年後〉

コア戦略

お客さま第一の
“コンサルティング考動の実践”

営業基盤強化

人材・組織基盤強化

財務基盤強化

ガバナンス体制強化

平成25-27年度「変革・成長戦略“2nd Stage”」
効率性・生産性向上による営業体力の捻出、顧客基盤の拡大

平成23-24年度「ちば興銀“変革・成長”戦略」

前中期経営計画を振り返って

当行は、平成25年から3か年にわたり、中期経営計画「変革・成長戦略“2nd Stage”」に基づき、当行のめざすべき姿である「地域のお客さまのベスト・コンサルタント」の実現に向け、「強固な経営基盤の構築と『新ちば興銀』の確立」を経営課題とし、その達成のため「中核取引先」を支柱とした顧客基盤の再構築をコア戦略とする具体的な戦略・施策の実施に取り組んでまいりました。

この結果、BPRに基づく効率性・生産性の向上、営業体力の捻出、これによる法人重点エリアへの戦力増強と、マネープランナーを中心とした個人営業態勢の増強等を行い、業容面においては県内「伸率No.1」の達成など、順調に拡大することができました。

長期的な経営の方向性について

当行の営業基盤である千葉県は、首都に隣接した立地に恵まれ、今後一層の成長が見込める肥沃なマーケットであります。将来的には経済・人口も縮小トレンドとなり、高齢化の加速が想定されます。

また、県内中小企業の経営課題や個人のお客さまのニーズがますます多様化・高度化するとともに、他業態を含めた金融競争拡大による商品・サービスの過剰供給も見込まれます。

このような経営環境の変化に対応していくため、当行はお客さまの課題・ニーズに柔軟かつ、きめ細かく対応できるコンサルティング・バンクへの確立をめざした考え方・行動の転換に取り組む必要があります。

新たなビジネスモデルへの変革

当行がマーケットの拡大に頼ることなく、他の金融サービス業との差別化により、お客さまから選ばれる銀行となるために取り組むべきことは、地銀として「お客さまを一番知っていること」「お客さまの一番近くにいたいこと」「お客さまに一番役に立つこと」です。

これをまさに具現化するのが、「コンサルティング・バンクの確立」です。

このため、当行は商品の提供を中心とした従来型のビジネスモデルから、新たなビジネスモデルの構築による収益の多角化と収益構造の変革をめざすため、これまでの「金融・サービスの供給」から「コンサルティング考動」へ変革が必須と考えます。

コンサルティング考動の実践

コンサルティング考動（考え行動すること）とは、「パートナーである地域やお客さまの真の課題・問題を突きとめ、解決への答えを、パートナーのために真剣に考え示すこと」です。

このお客さまを第一に考える「コンサルティング考動の実践」こそが、「コンサルティング・バンク確立」実現に向けた最優先の行動と考えます。

ブロック営業体制の構築

各営業店エリアにおける地域およびお客さまとの密着を一段と強め、地域動向や情報の収集力を高め、地域単位でのコンサルティング考動の連携・強化を目的として、全営業店を近隣4、5カ店を束ねた18のブロック営業体制へと移行しました。

ブロック内には幹事店となるリーディングバンクを設置し、ブロック内を広域に担当する法人コンサル担当やローン担当を配置することで、ブロック地域内を面で捉えた活動を実施します。また、ブロック内の個人のお客さまへのコンサル考動を強化するため、一部店舗をリテールバンクに転換し、役割の明確化により個人取引強化を実施してまいります。

コンサルティング企画・推進体制の強化

課題解決となるソリューションの充実と多様化を実現し、地域・お客さまの成長支援を強化するため、平成28年4月、コンサルティング企画担当と営業店をサポートするブロック担当を大幅に増員しました。

コンサルティング企画担当の増員により、当行グループ内コンサルティング連携強化、みずほグループ活用強化と、外部連携先の充実により、スピーディーな対応とマッチングの成約率向上が実現できる体制としました。

また、本部コンサルタント支援室の「ブロック担当」を各ブロック内に常駐させ、営業店における個社別PDCA^(※)運営支援を中心にコンサルティング考動における推進・支援を行います。

事業性評価取組みの強化

当行は企業の実態を十分把握し、地域・業界動向を踏まえた上で、事業の成長可能性や持続可能性を的確に評価し、想定ニーズ策定と、その評価を元にしたコンサルティング機能の提供を推進してまいります。また、本部各部によるサポートとして、課題発掘を睨んだ実態把握(よく知る)強化、個社別PDCA運営(考える)を実施しております。

(※)お客さまの実態把握に基づき、ニーズの仮説・検証・実践を繰り返し真のニーズを捉える行動。



人材育成の強化

当行のビジョン実現、そして成長持続性を一段と高めていくためには人材育成は最も重大、かつ最初に対応すべき課題であると認識しています。

新たなコンサルティング人材育成のため、実態把握力・与信対応力の強化や、外部専門機関との連携強化、また資産運用相談を担当するマネープランナーの育成等の取組みにより、課題解決力、提案・プレゼン力等のヒューマンスキルの底上げを図ってまいります。

コンサルティング・バンクの確立へ

3年後の姿「コンサルティング・バンクの確立」実現に向け、お客さまを第一に考える「コンサルティング考動の実践」をコア戦略とし、その達成のための重点課題である「営業基盤強化」「人材・組織基盤強化」を中心に、全行一丸となり取組んでまいります。

人材・組織 基盤強化

■組織力(本部体制)の強化

- 「営業本部制」導入→戦略の展開スピード向上
- コンサルティングのための本部サポート強化
- 地方創生の推進体制強化

■人材育成の強化

- コンサルティング人材の育成
- 実態把握力、与信対応力の強化

■外部連携

- 専門機関との連携強化
- 専門機関への人材派遣

営業 基盤強化

■顧客基盤の拡充

- 中核取引先の拡大
- 取引先の間口拡大
- 顧客セグメントに即した提案

■事業性評価に基づく地元企業の成長支援

- 地元中小企業の経営力強化をサポート
- 成長分野(医療・介護、アグリ・フード、観光等)への取組強化
- 新市場創出につながる中小企業支援強化
- 事業性評価取組みの強化

■お客さまニーズに応える店舗戦略

- ブロック営業体制導入
- 成長エリアへの新店舗出店

目標とする経営指標(平成31年3月期)

預金

25,600億円

貸出金

21,400億円

当期純利益

65億円

普通株ROE

5.0%

役務収益比率

30%

普通株ROE…優先株による要因を控除したROE(株主資本利益率) 役務収益比率…コア業務粗利益に対する役務収益等の比率